

自動車金融工学の

システム・ロケーション株式会社

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保障するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。



システム・ロケーション株式会社

Strengthening Core Competence

1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

当社の基本データ

商号 システム・ロケーション株式会社
 URL <http://www.slc.jp>
 所在地 東京都目黒区東山2丁目6番3号

創業 平成4年7月1日

代表者 千村 岳彦

事業内容 **自動車ファイナンス事業者向け業務支援**

資本金 191百万円 (平成23年3月31日 現在)

売上高 831百万円 (連結ベース:平成23年3月期)

経常利益 Δ22百万円 (連結ベース:平成23年3月期)

従業員数 グループ総数29名 (平成23年9月30日 現在)

関連会社
 ジェイ・コア株式会社 (ヤード業務全般、車両買取事業)
 SLK SOLUTION Inc. (韓国)
 株式会社エヴリス (自動車リース・レンタル取扱店へのコンサルティング他)

経営理念 『 **Co-Creation** 』
**お客様と共に新たな価値を創造する、
 成長と安定を兼ね備えたユニークな企業**



1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

連結業績の状況

(単位: 百万円)

	前第2四半期 (10年4月～10年9月)		当第2四半期 (11年4月～11年9月)	
	実績(A)	売上比	実績(B)	売上比
売上高	451	100.0%	426	100.0%
再販業務支援	295	65.4%	225	52.8%
システム支援	155	34.6%	200	47.2%
売上原価	215	47.8%	198	46.5%
売上総利益	235	52.1%	227	53.3%
販売費及び一般管理費	218	48.3%	179	42.0%
営業利益	16	3.5%	48	11.3%
経常利益	20	4.4%	55	12.9%
当期純利益	△7	△1.6%	30	7.0%

前期対比	
(B)-(A)	%
△24	94.5%
△69	76.4%
44	128.7%
△16	92.2%
△7	96.6%
△39	82.0%
31	287.5%
34	271.3%
38	-

- 再販業務支援 : 出品台数の減少傾向継続
 ・震災による新車供給不足により再リース増加
 →リースアップ車両減少による出品台数の減少
 前年比 23.6%**減**
- システム業務支援 : 定期的レンタル収入の増加
 前年比 28.7%**増**
- 売上原価 : ヤード縮小移転
 前年比 7.8%**減**
- 販管費 : 全社的なコスト削減継続
 ・本社移転による賃貸料削減
 前年比 18.0%**減**
- 当期純利益 : 保有株式の配当
 投資ファンドの利益計上



1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

財務状況

	2011年3月期		当第2四半期		増減 (B)-(A)
	実績(A)	構成比	実績(B)	構成比	
流動資産	1,087	62.0%	1,051	57.9%	△36
固定資産	665	38.0%	763	42.1%	98
流動負債	339	19.3%	396	21.8%	56
固定負債	171	9.8%	192	10.6%	20
株主資本	1,178	67.2%	1,173	64.6%	△4
総資産	1,752	100.0%	1,815	100.0%	62

(単位: 百万円)

- **流動資産**
 - ・未収入金の減少 (145百万円)
 - ・現預金の増加 (144百万円)
- **固定資産**
 - ・保険積立金の増加 (133百万円)
- **流動負債**
 - ・営業未払金の増加 (67百万円)
- **株主資本**
 - ・利益剰余金の減少 (4百万円)
- **営業活動によるキャッシュ・フロー**
 - ・減価償却費の計上 (29百万円)
 - ・仕入債務の増加額 (50百万円)
- **投資活動によるキャッシュ・フロー**
 - ・無形固定資産の取得による支出 (10百万円)
- **財務活動によるキャッシュ・フロー**
 - ・配当金支払いに伴う支出 (35百万円)

設備投資及びキャッシュ・フローの状況

(単位: 百万円)

	2011年3月期	2011年9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△67	176
投資活動によるキャッシュ・フロー	△317	4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△54	△35
現金及び現金同等物の期末残高	△683	△828
設備投資額	214	12
減価償却費	76	9



1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2012年3月期 第2四半期 連結業績計画比較

(単位：百万円)

	計画	実績	伸び率
売上高	329	426	129.5%
再販業務支援	142	225	158.5%
システム支援	186	200	107.5%

	52.9%		46.5%	
	174	198		
売上原価	174	198		
再販業務支援	124	144		
システム支援	50	54		

(事業ごとの原価率)

	46.9%		53.3%	
	154	227		
売上総利益	154	227		
販売管費	194	179		
営業利益	40	48		
経常利益	△41	55		

(売上高比)

車両再販業務支援取扱台数	6,544	9,562	146.1%
--------------	-------	-------	--------

□ 売上高

・再販業務支援

売上増 ⇒計画比58.5ポイント増
→当初予想台数より増加

・システム業務支援

計画対比7.5ポイント増

□ 売上原価

・再販業務支援原価率

計画対比23.3ポイント減

・システム業務支援原価率

計画対比 ほぼ横ばい

□ 販売費及び一般管理費

計画対比7.7ポイント減

→ 全社的なコスト削減の継続



1. 第2四半期 実績

2 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

2012年3月期 業績見通し

	2011年3月期(実績)			
	%	上期	下期	通期
売上高		451	380	831
再販業務支援	65.4	295	196	491
システム支援	34.6	155	185	340
売上原価		215	212	427
再販業務支援	56.3	166	155	321
システム支援	31.6	49	57	105
売上総利益		235	169	404
再販業務支援		128	41	169
システム支援		106	128	234
販売費及び一般管理費	48.3	218	195	413
営業利益	3.5	16	△25	△9
経常利益	4.4	20	△42	△22
当期純利益	-	△7	△127	△134
オークション台数		18,978	7,866	26,844

2012年3月期(実績・見込)			
%	上期実績	下期見込	通期
	426	344	770
52.8	225	164	389
47.2	200	181	381
46.7	199	149	348
64.0	144	113	257
27.5	55	36	91
	227	195	422
	78	54	132
	149	141	290
42.0	179	196	375
11.2	48	0	48
12.9	55	0	55
7.0	30	0	30
	9,562	7,866	17,428

(単位: 百万円)

増減		
上期	下期	通期
△25	△36	△61
△70	△32	△102
45	△4	41
△16	△4	△19
△22	△42	△64
7	△21	△14
△8	26	18
△50	△63	△113
43	△93	△50
△39	1	△38
32	25	57
35	42	77
37	127	164
△9,416	0	△9,416

※売上高の左肩数値は売上構成比

※売上原価の左肩数値は原価率

※販売費及び一般管理費・営業利益・経常利益・当期純利益は対売上高比

- 再販業務支援売上 ⇒ 震災の影響による入札会出品台数の減少
一部中堅オートリース会社の出品終了 **約20.8% 減**
- システム業務支援売上 ⇒ 新規ASP顧客からの収入増 **約12.0% 増**
- 販管費 ⇒ 全社的コスト削減活動の継続 **約9.2% 減**



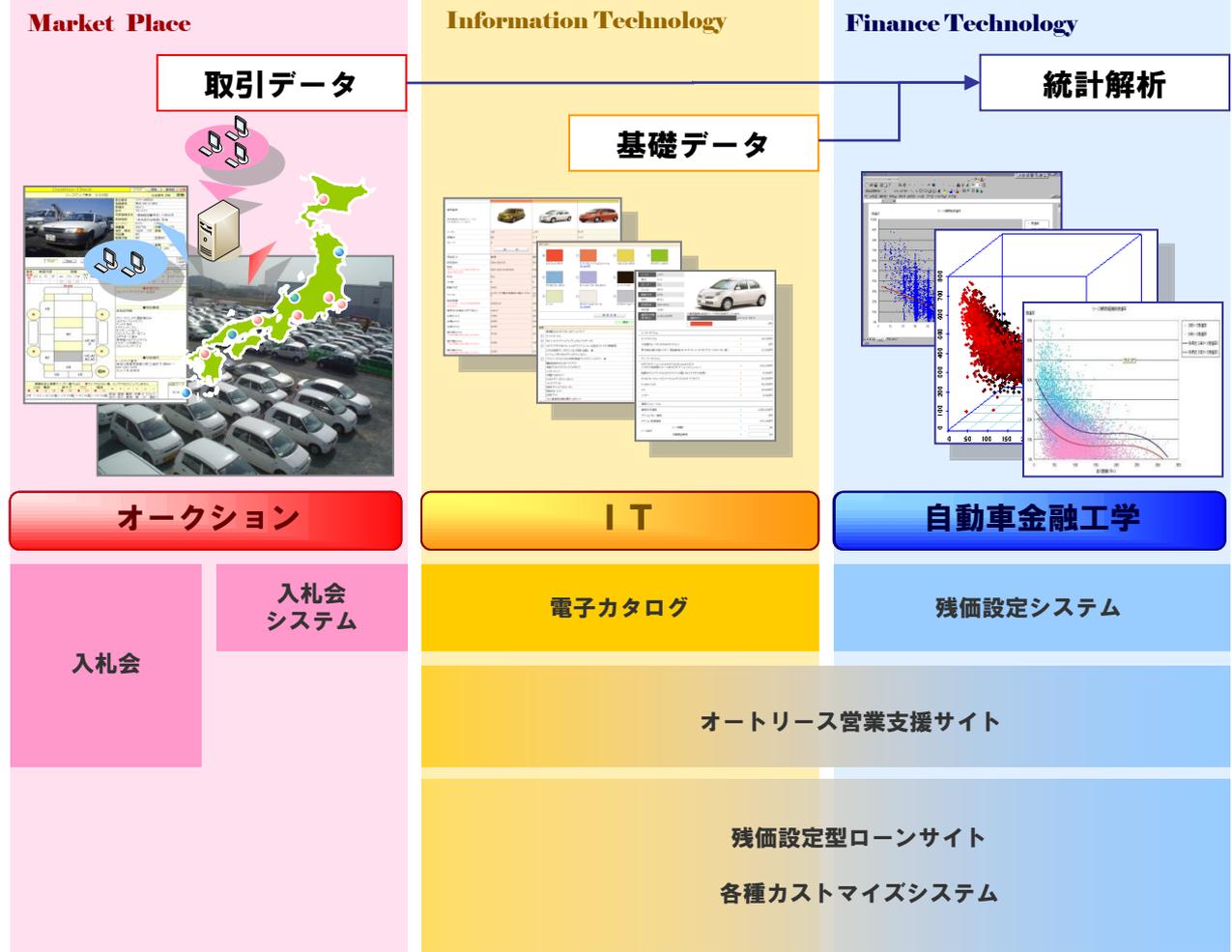
- ・システム支援分野での新規ASP顧客の拡大へ注力
- ・システム支援分野での既存客クリック拡大に向けた新コンテンツ開発
- ・入札会新規顧客獲得への布石(来期へ向けて)

1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



- メーカー系ファイナンス
大手オートリース会社
- 中小オートリース会社
- 信販会社
- 自動車関連事業者



「現場」「業務」「システム」
自動車再販のトータルソリューション

- 車両再販マーケットの提供
- WEB入札会システムの提供
- 車両再販における各種手続きの代行
- 出品車両の査定業務

収益源

- 出品者：基本料、出品料、成約料
- 落札者：落札料

1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



■ 入札会



■ 入札会システム



- リースアップ車を中心とした入札会
- 入札会はオークションとは異なり、時間を同期しない競争市場です。
- 世界中のバイヤーが当該出品情報を閲覧し日本国内のエージェントを通して入札します。英語版会員入札システムもあります。
- 全国4箇所の入札会ヤードおよび3箇所のミニデポを展開しています。

- 現物入札会、インターネット入札会を司るトータルシステムです。
- 出品者は車両の入庫情報、査定情報、売却状況等を全てWeb上で確認・処理できます。
- バイヤーは車両情報の入手、入札が全てWeb上で可能となります。
- 自社開発のPDAにより全社デジタル査定を実現しています。



「データ」「統計解析」「価値算出」
自動車価値分析のエキスパート

- RV Doctorを活用したファイナンス製品の企画・開発支援
- PV Doctorを活用したファイナンス製品の企画・開発支援
- 車種DBを活用した製品の企画・開発支援

収益源

- レンタル料（定期）、コンサルティング料（定期）
- 開発費（一次）、カスタマイズ費（一次）

1. 第2四半期 実績

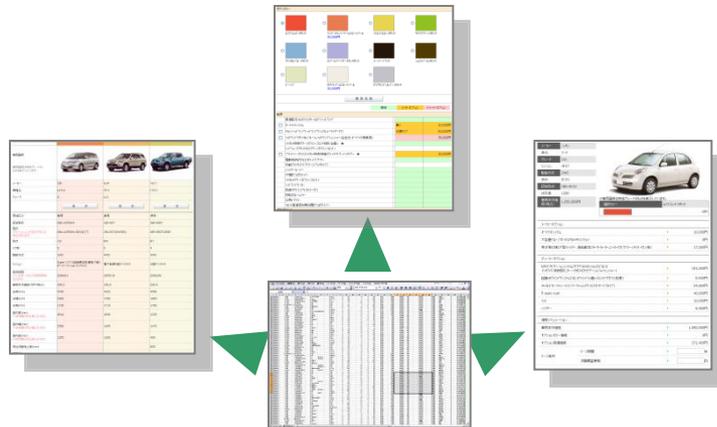
2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

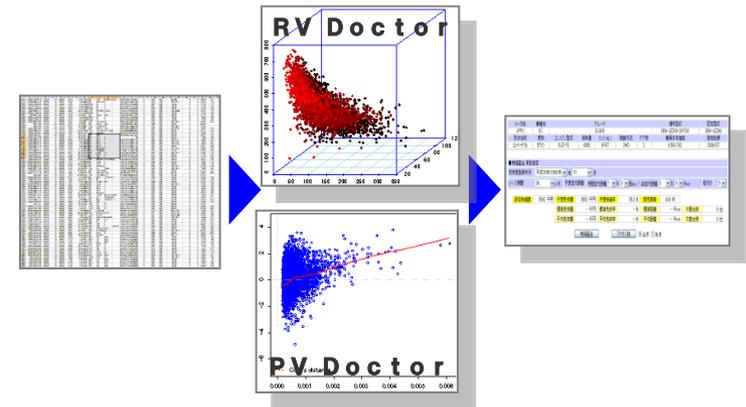


■ 電子カタログ



- 国産車・外国産車、約100,000グレードを収録するカタログデータベースです。
- オプションの相関関係を保持しているため、あり得ない構成の排除も行えます。
- 金融商品設計時に車種特定ツールとして用いられます。

■ 残価設定システム／中古車価格算出システム



- 過去の膨大な車両取引データを統計的に解析し、高精度な価格予想を行います。
- 車両の将来価値／現在価値を算出します。
- 将来価値はリース、ローン期間満了後の残価設定に用いられます。
- 現在価値は買取、下取り価格の算出、ABLの評価に用いられます。

1. 第2四半期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



「IT」「ノウハウ」「インテグレーション」 高付加価値事業

- 当社ノウハウを融合したシステム企画・開発
- 車種DB、RV Doctor、PV Doctor を活用したシステムインテグレーション
- 車種データ、相場データを活用した新システムの開発

収益源

- レンタル料(定期)、クリック課金(随時)
- 開発費(一次)、カスタマイズ費(一次)

■ オートリース営業サイト

for オートリース
エス 3 けっと

オートリースシステム(ASP)

トラックRV

- オートリース営業担当者向けのASPサービスです。
- 車種カタログの印刷、車両価値の算出が行えます。
- 自動車業界ニュース等の情報コンテンツも盛り込まれております。
- リース見積り作成時、お客様への提案時、リースバック時の下取り価格算出時等、幅広くお使いいただけます。

■ 残価設定型ローンサイト

株式会社アプラス
『APLUS Car-navi.com』

株式会社オリエントコーポレーション
『New Backup』

- 信販会社クレジット加盟店向け自動車販売システムでは、据置額のシステム算出を実現しております。
- このシステムには、車種DB、RV Doctor が実装されております。
- 据置額の算出機能だけでなく、新車・中古車のカタログ作成、帳票出力、下取参考価格の算出、在庫登録、見積り作成など様々な機能が盛り込まれています。

■ 各種カスタマイズシステム ABL (動産担保ローンサイト)

オートリース比較サイト

オンライン買取価格サイト

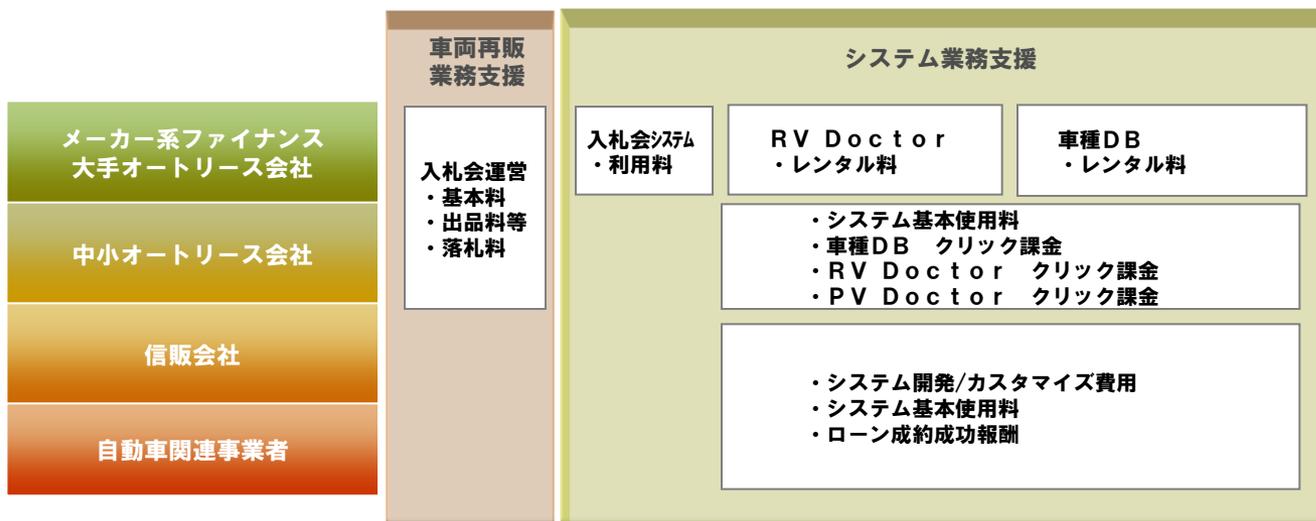
- 車種DB、PV Doctorを組み合わせてお客様の業務に応じたカスタマイズ商品を提供しております。
- Oricoストックファイナンスでは、中古車両の資産評価をシステム化し、ABLを実現しております。
- SBIリースでは、マイカーリースの比較サイト、買い取り価格計算サイトを展開しております。

1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略

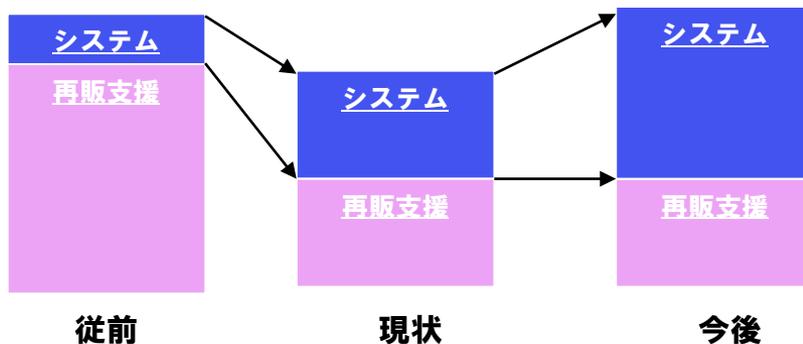


1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



再販業務支援を取り巻く環境

- オートリース業界の再編による出品車両の減少
- 震災の影響によるリースアップ車両の激減

今後の施策

- 新規顧客の取り込み
- 入札会ヤードの縮小、移転等による原価削減

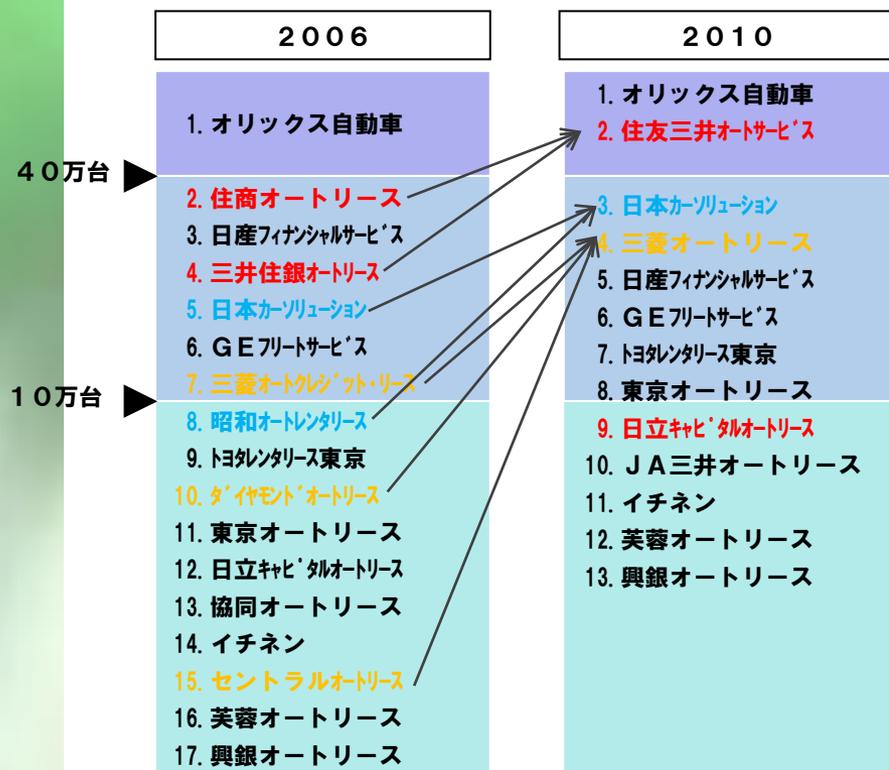
システム業務支援を取り巻く環境

- メーカー系ファイナンスによる残価設定型ローンの普及
- 信販会社の残価設定型ローンの採用
- リーマンショック以降中古車相場変動の増大により顧客が残価リスクに敏感になる
- トラック版残価設定システムのニーズ増大

今後の施策

- メーカー系リース会社への商品提供の拡大
- 残価関連商品開発の多様化

1. 2011年3月期 実績
2. 2012年3月期 見通し
3. ビジネスモデル
4. 今後の戦略



再販業務支援を取り巻く環境

- オートリース業界の再編による出品台数の減少
 - 大手オートリース会社による中小オートリース会社の吸収もしくはグループ化
 - 大手オートリース会社の保有台数増加に伴う入札会の自前化
 - 当社入札会への出品台数の減少
- 震災の影響によるリースアップ車の激減
 - 震災需用にリースアップ車を売り止め
 - 新車生産減少に伴う新規リースの激減
 - 新規リース減少に伴うリースアップ車の減少
 - リースアップ車の減少に伴う出品台数の減少



今後の施策

- 入札会ヤードの縮小、移転等による原価削減
 - 札幌会場のミニデポ化
 - 仙台ミニデポの移転
- 売却価格の向上
 - 他オークションとの連携
- 新規顧客の取り込み
 - メーカー系リース会社等新規顧客の開拓
 - インハウス系リース会社等新規顧客の開拓



1. 2011年3月期 実績

2. 2012年3月期 見通し

3. ビジネスモデル

4. 今後の戦略



	2009 年度	2010 年度	2011 年度	2012 (目標)
システム導入 会社数	47	53	75	90

メーカー系ファイナンスによる
残価設定型ローンの本格販売

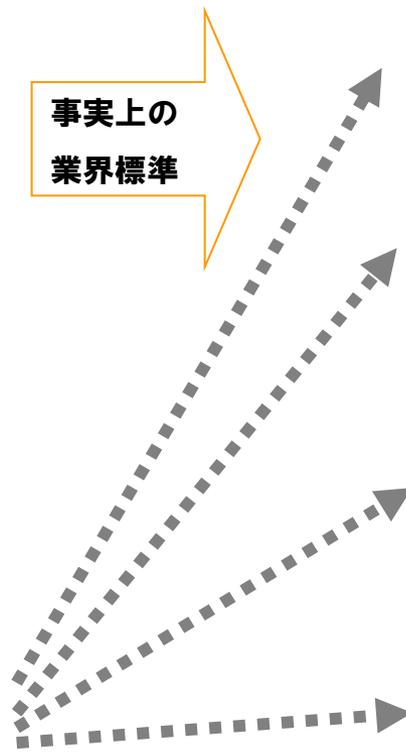
残価に関する消費者認知の向上

各種の残価設定型ファイナンスの普及

各種プレーヤーに商品提供進行中

商品力強化と商品提供先の拡大

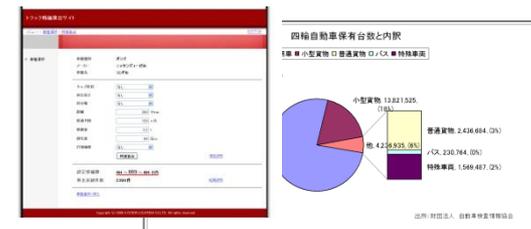
事実上の
業界標準



■ オートリース営業サイト



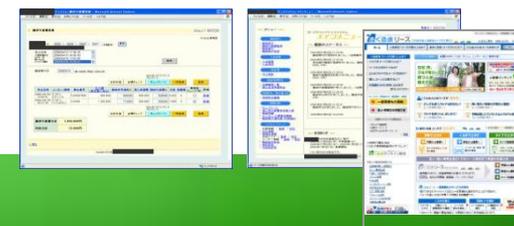
■ トラックRVドクター



■ 残価設定型ローンサイト



■ 各種カスタマイズシステム



本資料に関するお問い合わせ

システム・ロケーション株式会社
取締役 橋本 祐紀典

TEL : 03(6452)2864
E-mail : ir@slc.jp

